1

Cambio

El proceso y la práctica

La mente tiene exactamente el mismo poder
que las manos; no solo para comprender el mundo,
sino para cambiarlo.

COLIN WILSON

Estás leyendo este libro porque quieres entrenarte para tener más éxito en los mercados financieros, pero ¿qué significa entrenarse?

En la raíz de todo esfuerzo de coaching está el cambio. Cuando uno es su propio coach de trading, intenta efectuar cambios en sus pensamientos, sus sentimientos y su comportamiento. Sobre todo, intenta cambiar su forma de operar: más allá de la gestión diaria, cómo identifica y actúa sobre los patrones de riesgo y recompensa.

Se ha escrito mucho sobre el cambio, a partir de extensas investigaciones y experimentos psicológicos. Si entiendes cómo ocurren los cambios, estarás mejor preparado para actuar como tu propio agente del cambio. En este capítulo se exploran las investigaciones y la práctica del cambio, así como la forma de utilizar sus —a veces— sorprendentes conclusiones. *Entrenarse significa hacer que el cambio suceda, no simplemente dejar que suceda.* Consiste en comprometerte a ser un agente del cambio en tu propia vida, en tu propia forma de operar.

Pero, primero, aprende acerca del proceso y la práctica del cambio.

LECCIÓN 1: Aprovecha la emoción para convertirte en un agente del cambio

Para algunos de nosotros, nuestra situación actual es insuficiente. Vemos la persona que somos capaces de ser y anhelamos ser más de lo que somos en muchos momentos de la vida.

Esos anhelos comienzan con la noción de *cambio*. Deseamos cambios en nuestras vidas. Nos adaptamos —crecemos— haciendo los tipos adecuados de cambios. Con demasiada frecuencia, sin embargo, nos sentimos atascados. Nos encontramos haciendo las mismas cosas, cometiendo los mismos errores una y otra vez. ¿Esperamos a que la vida nos cambie, o nos volvemos agentes de nuestros propios cambios en la vida?

La parte fácil es iniciar un proceso de cambio. El verdadero desafío es *mantener* el cambio. ¿Cuántas veces da un alcohólico los pasos iniciales hacia la sobriedad, tan solo para recaer después? ¿Con qué frecuencia comenzamos dietas y programas de ejercicio, tan solo para volver a nuestros hábitos perezosos? Si nos centramos en comenzar un proceso de cambio, seguiremos sin estar preparados para los siguientes pasos cruciales: mantener iluminada la llama del cambio.

El error de las investigaciones más populares en el terreno de la psicología y el coaching es que están diseñadas para iniciar el cambio. Estas investigaciones hacen que la gente se sienta bien, hasta que se hace evidente que son necesarios distintos esfuerzos para mantener el cambio. El coaching exitoso no solo cataliza el cambio: convierte los esfuerzos de cambio en hábitos que se vuelven parte de nuestra naturaleza. La clave para un coaching exitoso es convertir el cambio en rutina, haciendo que los nuevos comportamientos se conviertan en parte de nuestra naturaleza.

Y ahí es donde entra la emoción.

Durante años intenté —sin conseguirlo— seguir un programa de pérdida de peso. Entonces, en el año 2000, me diagnosticaron diabetes tipo 2. Mi dieta *tuvo* que cambiar; necesitaba perder peso. Me quedó más claro que el agua que si no lo hacía podría perder la salud y decepcionar a mi mujer y mis hijos. Literalmente, ese mismo día comencé una dieta que continúo hasta el día de hoy. Conseguí bajar 18 kilos (perdí ese peso tan rápidamente que mis amigos estaban preocupados por que tuviese una enfermedad degenerativa) y recuperé el control de mi azúcar en la sangre.

¿Cuál fue la clave del cambio? Años de decirme a mí mismo que tenía que comer de forma distinta, hacer más ejercicio y perder peso no habían producido absolutamente ningún resultado. Una única experiencia emocional acerca de la necesidad de cambiar, sin embargo, marcó toda la diferencia. No solo pensé que necesitaba cambiar: lo *sabía* con cada fibra de mi ser. Lo *sentía*.

Lo mismo ocurre con los traders.

Quizás te hayas dicho a ti mismo que debes seguir tus normas, que necesitas operar con posiciones más pequeñas, o que deberías evitar operar en ciertas condiciones de mercado o a ciertos momentos del día. Y, aun así, sigues cometiendo los mismos errores, perdiendo dinero y frustrándote. Al igual que sucedía con mis esfuerzos iniciales por perder peso, tus intentos de cambio fracasan *porque requieren la fuerza emocional*.

Las investigaciones sobre los procesos de terapia exitosos frente a los no exitosos han descubierto que la experiencia emocional —y no el hablar— es lo que impulsa el cambio. Nunca nadie se sintió valioso y querido poniéndose frente a un espejo y recitando afirmaciones positivas. La experiencia de una relación sentimental importante, sin embargo, produce la más profunda de las afirmaciones. Sí, puedes decirte a ti mismo que eres competente, pero experimentar el éxito en medio de la adversidad proporciona un sentimiento duradero de eficacia. El placer, el dolor: la naturaleza nos conecta para interiorizar la experiencia emocional a fin de que podamos perseguir lo que mejora la vida y evitar lo que nos perjudica. Esa capacidad para interiorizar nuestras experiencias emocionales más poderosas nos ayuda a mantener los cambios que iniciamos.

El enemigo del cambio es la recaída: volver a caer en viejas y poco productivas formas de pensar y comportarse. Sin el impulso de la emoción, la recaída es la norma.

¿Vas a trabajar en ti mismo como trader hoy? ¿Vas a utilizar el día de hoy como una oportunidad para aprender y desarrollarte, independientemente de la rentabilidad de la jornada? Si es así, necesitarás un objetivo para este día. ¿En qué vas a trabajar? ¿En desarrollar una de tus fortalezas? ¿En corregir una debilidad? ¿En repetir algo que hiciste bien ayer? ¿En evitar uno de los errores de ayer?

Un primer paso importante es establecer el objetivo. No podemos tener éxito como agentes del cambio si no percibimos un camino claro

desde la persona que somos a la persona en que deseamos convertirnos. Un segundo paso valioso es escribir el objetivo o grabarlo con nuestra propia voz. Este paso ayuda a consolidar los cambios deseados en tu mente. Pero ¿tendrá verdadera fuerza emocional la persecución de tu objetivo? ¿Te transformará de alguien que piensa en cambiar a alguien que realmente se convierte en un agente del cambio?

El secreto para establecer objetivos es dar a tus objetivos una fuerza emocional. Si tu objetivo es un deseo, lo perseguirás hasta que la sensación del deseo disminuya. Si tu objetivo es algo imprescindible, una necesidad ardiente, como mi cambio de dieta, entonces se convierte en un principio de organización, tu prioridad en la vida. No llegarás a ser un mejor trader solo porque lo quieras. Solo te entrenarás a ti mismo para tener éxito cuando mejorarte a ti mismo se convierta en tu prioridad: algo que necesites.

Haz el siguiente ejercicio. Antes de comenzar a operar, siéntate cómodamente y respira profundo a un ritmo lento. Imagínate a ti mismo —lo más vívidamente que puedas— comenzando tu día de trading. Observa cómo se mueve el mercado en la pantalla; obsérvate a ti mismo siguiendo el mercado, con tus ideas de trading para este día a tu lado. Entonces, haz que el objetivo de este día forme parte de tu visualización: imagínate realizando las acciones concretas que lleven el objetivo a la práctica. Si tu objetivo es controlar el tamaño de tus posiciones, imagínate vívidamente introduciendo las órdenes con la magnitud adecuada; si tu objetivo es iniciar posiciones largas solo después de una corrección, imagínate esperando pacientemente la corrección y luego ejecutándola. Mientras te visualizas consiguiendo tu meta, recuerda la sensación de orgullo que experimentas al conseguir uno de tus objetivos. Disfruta de la sensación de alcanzar uno de tus ideales. Siéntete orgulloso de lo que has logrado.

Es importante no solo tener metas, sino también experimentar directamente que eres capaz de alcanzarlas. Los psicólogos lo denominan autoeficacia. Es más probable que te consideres a ti mismo una persona exitosa si te *ves* a ti mismo como una persona exitosa y *sientes* las alegrías del éxito. No necesitas imaginarte a ti mismo ganando montones de dinero; eso no es realista como objetivo diario. Pero puedes sumergirte en imágenes en las que alcanzas tus metas de operar bien y experimentar los sentimientos de autocontrol, dominio y orgullo que provienen de sacar lo mejor de tu interior.

Es más probable que obremos y mantengamos los cambios cuando nos percibimos a nosotros mismos como eficaces: capaces de realizar esos cambios.

Muchos traders solo llegan al punto del *self-coaching* después de haber experimentado terribles pérdidas. El motivo es parecido al de mi experiencia con mi diagnóstico: fue el vívido miedo a las consecuencias, el intenso *sentimiento* de no querer arruinar mi vida, lo que me llevó a mi cambio de dieta. Del mismo modo, una vez que los traders han perdido una buena parte de su capital, no quieren volver a experimentar eso mismo de nuevo. Operan bien, no porque se convenzan a sí mismos de que deben ser disciplinados, sino porque sienten la fuerza emocional de la ausencia de disciplina.

Contrariamente a lo que enseñan los partidarios del pensamiento positivo, el miedo tiene su utilidad. Muchos alcohólicos se mantienen sobrios por el miedo a volver a experimentar el dolor de las consecuencias de beber. La emoción sostiene el cambio.

Con visualizaciones guiadas en las que sientes y ves, puedes crear poderosas experiencias emocionales —y catalizar el cambio— todos los días. Es entonces cuando te conviertes en un agente del cambio: sostienes un proceso de transformación. La clave es agregar fuerza emocional a tus metas. Tu trabajo es tomar esas metas sin vida del trozo de papel de tu diario y convertirlas en películas vívidas y poderosas que llenen tu mente. Pruébalo con una meta, una película en tu cabeza, antes de comenzar a operar. No es suficiente establecer metas; *debes sentirlas para vivirlas*.

CONSEJO DE COACHING

Para cada una de tus metas, agrega un escenario *alternativo*. Imagínate vívidamente las consecuencias de *no* mantener tu cambio. Revive en detalle experiencias específicas de fracaso consecuencia del comportamiento defectuoso que quieras cambiar. Cuando añades una posible alternativa a tu fijación de metas, conviertes el miedo en motivación. El cerebro está programado para responder en primer lugar y ante todo al peligro; no gravitarás hacia los comportamientos erróneos si estás conectado emocionalmente a tu peligro. Hasta el día de hoy, sigo haciendo firmemente mi dieta. El miedo se ha convertido en mi amigo.

Es más probable que obremos y mantengamos los cambios cuando nos percibimos a nosotros mismos como eficaces: capaces de realizar esos cambios.

Muchos traders solo llegan al punto del *self-coaching* después de haber experimentado terribles pérdidas. El motivo es parecido al de mi experiencia con mi diagnóstico: fue el vívido miedo a las consecuencias, el intenso *sentimiento* de no querer arruinar mi vida, lo que me llevó a mi cambio de dieta. Del mismo modo, una vez que los traders han perdido una buena parte de su capital, no quieren volver a experimentar eso mismo de nuevo. Operan bien, no porque se convenzan a sí mismos de que deben ser disciplinados, sino porque sienten la fuerza emocional de la ausencia de disciplina.

Contrariamente a lo que enseñan los partidarios del pensamiento positivo, el miedo tiene su utilidad. Muchos alcohólicos se mantienen sobrios por el miedo a volver a experimentar el dolor de las consecuencias de beber. La emoción sostiene el cambio.

Con visualizaciones guiadas en las que sientes y ves, puedes crear poderosas experiencias emocionales —y catalizar el cambio— todos los días. Es entonces cuando te conviertes en un agente del cambio: sostienes un proceso de transformación. La clave es agregar fuerza emocional a tus metas. Tu trabajo es tomar esas metas sin vida del trozo de papel de tu diario y convertirlas en películas vívidas y poderosas que llenen tu mente. Pruébalo con una meta, una película en tu cabeza, antes de comenzar a operar. No es suficiente establecer metas; *debes sentirlas para vivirlas*.

CONSEJO DE COACHING

Para cada una de tus metas, agrega un escenario *alternativo*. Imagínate vívidamente las consecuencias de *no* mantener tu cambio. Revive en detalle experiencias específicas de fracaso consecuencia del comportamiento defectuoso que quieras cambiar. Cuando añades una posible alternativa a tu fijación de metas, conviertes el miedo en motivación. El cerebro está programado para responder en primer lugar y ante todo al peligro; no gravitarás hacia los comportamientos erróneos si estás conectado emocionalmente a tu peligro. Hasta el día de hoy, sigo haciendo firmemente mi dieta. El miedo se ha convertido en mi amigo.

LECCIÓN 2: La visibilidad psicológica y tu relación con tu coach de trading

Si vas a ser tu propio coach y a guiar tu desarrollo de trading, tenemos que convertirte en el mejor coach posible. Eso significa entender lo que hace que el coaching funcione y lo que hará que funcione para ti.

Las investigaciones aseguran que el ingrediente más importante del cambio psicológico es la calidad de la relación entre el terapeuta y la persona que recibe ayuda. Las técnicas son importantes, pero al final estas técnicas son canalizadas a través de una relación humana. Los estudios han descubierto que en las terapias exitosas los terapeutas son considerados como personas cariñosas, comprensivas y dispuestas a dar apoyo. Cuando los terapeutas son considerados hostiles o desinteresados, los procesos de cambio no van a ninguna parte. Hay un buen motivo para esto: las relaciones poseen magia.

La magia de las relaciones es que nos proporcionan nuestras experiencias más inmediatas de visibilidad. Recientemente recibí una llamada de un lector de mi blog *TraderFeed*. Muchos lectores me han hecho llegar valiosos comentarios sobre el blog, pero esta persona que me llamó fue más allá. Había leído todos y cada uno de los artículos y me explicó qué era lo que le había atraído del blog. Puso en palabras los mismísimos valores que me han llevado a publicar unos 1800 artículos en menos de tres años: *la visión de que, mientras desarrollamos nuestra actividad de trading, nos desarrollamos en facetas que terminan por influir en el resto de nuestras vidas.*

Al final de aquella conversación me sentí comprendido: era visible para otro ser humano. Cuando mi madre murió, mantuve la compostura hasta que me acerqué a su tumba; entonces la perdí. Mis dos hijos instintivamente vinieron a consolarme. Es algo que yo habría hecho por otra persona en esa situación. En ese momento, vi un poco de mí mismo en mis hijos. Una vez más, era visible.

Una relación insatisfactoria es aquella en la que nos sentimos invisibles. Nos sentimos invisibles porque no nos comprenden o nos maltratan. Nos sentimos invisibles cuando las cosas que más nos importan no encuentran reconocimiento en los demás. Recuerdo una relación particularmente insatisfactoria con una mujer. Estábamos bailando en la discoteca y de repente dejé de bailar por completo. Ella no se dio cuenta en absoluto. Estaba en su propio mundo. Fue una metáfora perfecta de todo lo que estaba experimentando en ese momento: yo figuraba allí como

una mera excusa para estar en la discoteca. Nadie estaba bailando conmigo realmente. El profundo vacío que sentí en ese momento fue un punto de inflexión; nunca más volvería a conformarme con la invisibilidad.

En la canción clásica de Iggy Pop *Isolation*, la invisibilidad es una especie de aislamiento. Pero si hay algo peor que estar aislado —llorar por amor— cuando estás con alguien, es estar aislado de ti mismo. Estamos realmente perdidos cuando somos invisibles para nosotros mismos.

Muchos traders no saben realmente qué es lo que mejor hacen; son invisibles a sí mismos.

Todos tenemos valores, sueños e ideales. ¿Cuán a menudo, sin embargo, se encuentran estos de forma explícita en nuestras mentes? Vivir inmersos en la rutina, día tras día, separados de lo que más nos importa, *es una forma de invisibilidad*. Comprometer las cosas que amamos en nombre de la practicidad, conformarnos con algo que no es lo mejor para nosotros por miedo o comodidad: todo esto también nos aísla de nosotros mismos. Aunque parezca extraño, malgastamos buena parte de nuestro tiempo siendo invisibles a nosotros mismos. La parte cotidiana de nosotros va a su aire, ajena al otro yo, el que se alimenta con el propósito y el significado.

Es un verdadero dilema: ¿cómo podemos prepararnos a nosotros mismos para tener éxito si esas fortalezas que nos harían tener éxito nos resultan invisibles? Después de todo, el mejor indicador del cambio es la calidad de la relación con el terapeuta. ¿Cuál es, entonces, nuestra relación con nosotros mismos? Si vamos a ser nuestros propios coaches de trading, el éxito de nuestros esfuerzos depende de nuestra habilidad para mantener nuestra visibilidad y para aprovechar la magia de una relación satisfactoria con nosotros mismos.

Para entrenarnos a nosotros mismos, debemos ser visibles y mantener la visión de quiénes somos y qué valoramos. Pero ¿cómo podemos hacerlo? Hay una sencilla estrategia que puede desarrollar una relación positiva y visible con tu propio coach de trading: identifica una única fortaleza de trading de cara a expresarla como objetivo el próximo día de trading.

Una forma en la que hago esto cuando hago coaching a otros (y cuando trabajo en mi propio trading) es pedir a los traders que identifiquen lo que hicieron mejor en la sesión de ayer y que quieran continuar haciendo hoy. *Fíjate un objetivo positivo, basado en tus fortalezas, para mantenerte en contacto con lo mejor de ti mismo*. Esto afirma tus competencias y las mantie-

ne visibles, incluso durante épocas difíciles en el mercado. Demasiadas de nuestras reglas son negativas: declaramos que no haremos X o que haremos Y en menor medida. En lugar de esto, fíjate un objetivo para hoy que diga: «Esto es en lo que soy bueno, esto es lo que hice mejor ayer y así es como voy a aprovechar esa fortaleza hoy».

Los objetivos de trading deberían reflejar tus fortalezas de trading.

En la relación entre tú como trader y tú como coach, la calidad de la relación desempeñará un rol importante en tu desarrollo. *La mejor relación se consigue cuando las metas están ligadas a valores y expresan fortalezas características.* Identifica, repite y expande sin descanso lo que hagas mejor, incluso (y especialmente) después de los peores días de trading. Solo mediante la repetición podemos convertir comportamientos positivos en patrones de hábitos. Cuando adquieras el hábito de identificar y desarrollar tus fortalezas, serás realmente visible para ti mismo. La magia de esa relación —y la confianza que conlleva— te mantendrá en los momentos más difíciles.

CONSEJO DE COACHING

Repasa las entradas de tu diario de trading correspondientes a la semana pasada. Cuenta el número de frases positivas y motivadoras y el número de entradas negativas y críticas. Si el ratio de mensajes positivos frente a negativos es inferior a uno, sabrás que no estás manteniendo una relación saludable con tu coach interior. Y si no llevas un diario, tu coach está callado. ¿Qué clase de relación es esa?

LECCIÓN 3: Busca la parte positiva de tus puntos débiles

La noción de cambio es un desafío y una trampa. Nos desafía a aspirar a más de lo que somos, pero también puede hacernos caer en la trampa de estar divididos. Cuando valoramos el concepto de cambio, nos dividimos entre los atributos que nos gustan y los que no. Nos catalogamos en función de fortalezas y debilidades, en lo bueno y lo malo, en lo aceptable y lo inaceptable.

Una vez que hemos realizado la división, es normal que abracemos lo bueno y evitemos lo malo. Descartamos nuestras carencias como errores,

ne visibles, incluso durante épocas difíciles en el mercado. Demasiadas de nuestras reglas son negativas: declaramos que no haremos X o que haremos Y en menor medida. En lugar de esto, fíjate un objetivo para hoy que diga: «Esto es en lo que soy bueno, esto es lo que hice mejor ayer y así es como voy a aprovechar esa fortaleza hoy».

Los objetivos de trading deberían reflejar tus fortalezas de trading.

En la relación entre tú como trader y tú como coach, la calidad de la relación desempeñará un rol importante en tu desarrollo. *La mejor relación se consigue cuando las metas están ligadas a valores y expresan fortalezas características.* Identifica, repite y expande sin descanso lo que hagas mejor, incluso (y especialmente) después de los peores días de trading. Solo mediante la repetición podemos convertir comportamientos positivos en patrones de hábitos. Cuando adquieras el hábito de identificar y desarrollar tus fortalezas, serás realmente visible para ti mismo. La magia de esa relación —y la confianza que conlleva— te mantendrá en los momentos más difíciles.

CONSEJO DE COACHING

Repasa las entradas de tu diario de trading correspondientes a la semana pasada. Cuenta el número de frases positivas y motivadoras y el número de entradas negativas y críticas. Si el ratio de mensajes positivos frente a negativos es inferior a uno, sabrás que no estás manteniendo una relación saludable con tu coach interior. Y si no llevas un diario, tu coach está callado. ¿Qué clase de relación es esa?

LECCIÓN 3: Busca la parte positiva de tus puntos débiles

La noción de cambio es un desafío y una trampa. Nos desafía a aspirar a más de lo que somos, pero también puede hacernos caer en la trampa de estar divididos. Cuando valoramos el concepto de cambio, nos dividimos entre los atributos que nos gustan y los que no. Nos catalogamos en función de fortalezas y debilidades, en lo bueno y lo malo, en lo aceptable y lo inaceptable.

Una vez que hemos realizado la división, es normal que abracemos lo bueno y evitemos lo malo. Descartamos nuestras carencias como errores,

mala suerte o excepciones. Eso nos ayuda a identificarnos con una imagen parcial de nosotros mismos y a mantener nuestras debilidades fuera de nuestra mente consciente. Al sacarlas de nuestra mente, esas debilidades no pueden guiar nuestro aprendizaje. *No alimentamos la motivación por crecer, ya que solo contactamos con las partes de nosotros mismos que están relativamente completas.*

Imagina que gestiono mal una posición debido a la frustración y excedo mi límite de pérdidas en la operación, haciendo que me quede ese día en números rojos. No obstante, termino la semana sin ganar ni perder, y me centro en esto último. Pronto me olvido de la pérdida. No me molesta, pero tampoco aprendo de la misma. La siguiente vez que tengo un ataque de frustración, repito mi comportamiento anterior y pierdo aún más dinero. Asqueado, decido tomarme un descanso de los mercados y volver con una mentalidad positiva. En realidad, sin embargo, simplemente vuelvo negando la realidad, desterrando las pérdidas de mi mente una vez más. Finalmente, esas carencias en nuestra operativa nos alcanzan, obligándonos a enfrentarlas cara a cara.

Esta autodivisión a menudo se mantiene gracias a la ficción del pensamiento positivo. Al centrarnos en pensamientos positivos, no tenemos que pensar en lo que hemos hecho mal; no tenemos que entrar en contacto con las partes de nosotros mismos que no nos gustan. Nos convertimos en habitaciones donde se esconde el desorden debajo de la alfombra. Al final, nuestras habitaciones se llenan de desorden mental, con lo que se hacen inhabitables.

La motivación de buena parte del pensamiento positivo es una negación de la debilidad.

Nuestra hija Devon nació con una «fresita» junto a su nariz: un hemangioma que suponía una marca de color rojo brillante en su piel. Nos dijeron que ya desaparecería por sí sola, que no era necesario operar. Durante sus primeros años, sin embargo, la bebé Devon tuvo una marca roja en su cara. Podríamos haber puesto un parche sobre la marca o haber insistido en que la operasen, pero no lo hicimos. Era su marca y formaba parte de lo que la hacía ser quien era. Cuando quieres a alguien, incluso sus imperfecciones personales se vuelven entrañables. Antes de ser padre, solía preguntarme cómo llevaría lo de cambiar pañales sucios. Cuando llegó el momento, en realidad lo disfruté. Era algo que estaba haciendo

con y por mi hija. Cambiar el pañal se convirtió en una oportunidad para crear vínculos afectivos con ella.

Y así debería ser cuando tratamos con nuestros propios pañales sucios. Tus debilidades son parte de ti; alguien que te quiera querrá el paquete completo, con debilidades y todo. *Y si te quieres a ti mismo, alcanzarás ese punto de aceptación en el que serás plenamente consciente de tus carencias y apreciarás tu humanidad.* Al igual que con los pañales, esas carencias se convierten en oportunidades... de abrirte a ti mismo y guiar tu propio desarrollo. Durante mucho tiempo me sentí inseguro en situaciones sociales y las solía evitar. Entonces, en una fiesta que organicé en mi instituto, me di cuenta de que había unas pocas personas por ahí sin hablar con los demás. De repente, me vi a mí mismo reflejado en ellos. Me fui directo a los que se habían quedado rezagados, los incluí en la fiesta y los fui presentando. Desde entonces, he podido darle la vuelta a esa reticencia y utilizarla como un pequeño empujón para contactar con otros. Mi desarrollo no se produjo por el pensamiento positivo, sino al aceptar mi vulnerabilidad.

¿Has perdido dinero recientemente? ¿Tus debilidades en trading te han costado dinero y oportunidades? Considera la posibilidad de aceptar tus errores: toda operación perdedora llega para enseñarte algo. Al cierre de la sesión de hoy, crea una tabla con tres columnas. La primera columna debe incluir una descripción de la operación perdedora que realizaste; la segunda describirá lo que puedes aprender de esa operación perdedora, y la tercera columna hablará de cómo piensas mejorar tu operativa al día siguiente basándote en lo que has aprendido. Lo que hayas aprendido de la operación perdedora tal vez sea una nueva comprensión del mercado; quizás el mercado estaba en un rango cuando asumiste que estaba en tendencia. Esa revelación podría ayudarte a contextualizar las próximas operaciones. O tal vez lo que aprendas de la operación perdedora pueda ser algo sobre ti; quizás una idea sobre cómo puedes gestionar el riesgo más eficazmente. *De todas formas, tu operación perdedora nunca es una pérdida total, siempre y cuando la aceptes y aprendas de ella.*

Buena parte del éxito en el self-coaching *radica en encontrar la oportunidad en la adversidad.*

Cuando creas un diario de trading, te enfrentas cara a cara con tu peor trading y lo conviertes en una oportunidad. No importa si algún error estropea tu cuenta de resultados. Es tu cuenta, con marcas rojas y todo. Te

vuelves más fuerte cuando aceptas tus fallos. Acepta quién eres y habrás dado el primer paso para convertirte en la persona que puedes llegar a ser.

CONSEJO DE COACHING

Como veremos en la próxima lección, las investigaciones de James Pennebaker sugieren que dar relevancia a lo que nos estresa —en nuestro diario o con los demás— durante al menos media hora al día es fundamental para poner esos acontecimientos en perspectiva y superarlos. Cuando experimentes un día de trading horrible, dale voz. Coméntalo y graba esas lecciones en tu mente. Si vas recordando lo mal que te hacen sentir, es menos probable que repitas esos errores. Puedes sacar provecho reconociendo el dolor.

LECCIÓN 4: Cambia tu entorno, cámbiate a ti mismo

Los seres humanos se adaptan a su entorno. A partir de una serie de habilidades y de rasgos de personalidad intentamos encajar en diversos medios. Por este motivo, podemos comportarnos de una forma concreta en un medio social y a continuación parecer un ser humano completamente distinto en el trabajo. Uno de los grandes atractivos de viajar es que nos saca de nuestro entorno original y nos obliga a adaptarnos a gente distinta, nuevas culturas y nuevos hábitos. *Cuando realizamos estas adaptaciones, descubrimos nuevas facetas de nosotros mismos.* Como veremos más adelante, la discrepancia es la madre de todo cambio: cuando nos encontramos en entornos similares, acostumbramos a utilizar las mismas formas rutinarias de pensamiento y actuación.

Hace unos meses tuve un ataque de apendicitis aguda mientras estaba en un hotel del aeropuerto LaGuardia esperando un vuelo de regreso a Chicago. Cuando entré en urgencias del hospital Elmhurst, el más cercano que había, en Queens, me encontré con que yo era aparentemente la única persona cuya lengua materna era el inglés. Después de alguna dificultad hasta conseguir que me atendieran, me admitieron en el hospital y pasé los siguientes días de recuperación tratando con pacientes y empleados de todas las nacionalidades posibles. Al final de la experiencia, me sentía como en casa. Desde entonces me alojo en el mismo hotel del aero-

puerto y de forma rutinaria realizo visitas a los vecindarios colindantes, zonas en las que antes jamás me habría adentrado ni en mis sueños más salvajes. Al adaptarme al entorno, descubrí fortalezas escondidas. También superé no pocos prejuicios y miedos escondidos.

El mayor enemigo del cambio es la rutina. Cuando entramos en la rutina y operamos con el piloto automático, ya no somos conscientes plena y activamente de lo que estamos haciendo y por qué. Por eso, algunas de las situaciones más productivas para el crecimiento personal —aquellas que ocurren en nuevos entornos— son las que nos obligan a salir de nuestras rutinas y a dominar activamente nuevos retos.

En los entornos y rutinas familiares, operamos con el piloto automático. Nada cambia.

Cuando actúas como tu propio coach, el desafío es permanecer plenamente consciente, atento al riesgo y a la oportunidad. Una de las mayores amenazas es el modo piloto automático, en el que actuamos sin pensar, sin tener plena conciencia de nuestra situación. Si cambias tu entorno de trading, te obligarás a adaptarte a nuevos escenarios: rompes las rutinas. Si tu entorno es siempre el mismo, te encontrarás gravitando hacia los mismos pensamientos, sentimientos y comportamientos. Nos vemos bloqueados en patrones repetitivos de pensamiento y comportamiento porque estamos empantanados en las rutinas: los mismos entornos emocionales y físicos. De hecho, repetimos los mismos patrones —positivos o negativos— precisamente porque esos patrones son adaptaciones a nuestro entorno actual.

Entonces, ¿cómo podemos cambiar nuestro entorno de trading? La clave es reconocer que nuestro contexto físico es solo una parte de nuestro medio. Aquí tienes algunas actividades para romper la rutina y que pueden alertarnos de riesgos y posibilidades:

1. **Busca perspectivas divergentes.** Las conversaciones con traders que operen de forma distinta a ti —distintos marcos temporales, mercados o estilos— pueden a menudo reafirmar tus puntos de vista o cuestionarlos. Igualmente, leer investigaciones realizadas desde nuevas perspectivas pone tus ideas bajo una luz diferente y te obliga a cuestionarte las ideas preconcebidas. Yo estaba relativamente alcista en cuanto a la visión a largo plazo de la bolsa durante el último trimestre de 2007. Solo cuando me obligué yo mismo a leer puntos

de vista bien fundamentados que chocaban con los míos propios, y a consultar datos que no encajaban con mi marco de referencia, modifiqué mis perspectivas y evité unas pérdidas relevantes.

2. **Examina la perspectiva completa.** Es fácil perderse en la perspectiva del mercado a corto plazo: cómo está operando en ese minuto, en ese día. Me parece importante examinar periódicamente gráficos a largo plazo y poner el movimiento de precios actual en contexto. De hecho, algunas de las mejores ideas de trading parten de una visión que abarca una perspectiva completa y a continuación proceden a su ejecución a corto plazo. Pienso en concreto que este es el caso cuando se mira el soporte y la resistencia a largo plazo, los rangos de trading a más largo plazo y las áreas de valor del perfil de mercado. A menudo cambiar mi campo de visión me ayuda a evitar una operación mal fundamentada, basada en una reacción a los últimos *ticks* del mercado. Si algo parece obvio en el mercado, cambia los marcos temporales y genera una nueva perspectiva. Lo que parece obvio desde una perspectiva puede que sea obviamente erróneo desde otra.
3. **Examina las perspectivas relacionadas.** A veces el movimiento de una única acción o sector aclarará lo que está ocurriendo en el mercado; un cruce de divisas romperá antes que los demás. ¿Estamos viendo una subida general de la renta fija, o simplemente la curva de tipos se está inclinando o aplanando? Considerar distintos instrumentos y tipos de activos evita que nos encasillemos en una forma de pensar. Pongamos que sigo unos fondos durante la sesión de trading para ver si las acciones se están moviendo en una única dirección (con tendencia) o si están yendo en distintas direcciones dentro de un rango. Si veo que los operadores de bonos buscan la seguridad o asumen más riesgo, puedo predecir ventas o compras de acciones. Ver el terreno de juego financiero al completo nos ayuda a evitar que nos casemos con ideas preconcebidas.
4. **Tómate un descanso.** Al igual que nos tomamos unas vacaciones para volver al trabajo revitalizados, un descanso de la pantalla nos puede ayudar a generar visiones frescas del mercado. Es fácil concentrarse en lo más dramático y destacado de los mercados. Retírate y despeja la cabeza. Te ayudará a ver lo que no es obvio y a beneficiarte cuando los demás lo reconozcan. Considero que los descansos son especialmente útiles después de operaciones con

pérdidas, pues nos permiten reflexionar sobre estas y sobre lo que podemos aprender de ellas.

Si tu entorno es cómodo, probablemente no conduzca al cambio.

Resumiendo, son las rutinas mentales —el entorno mental— lo que más necesitamos cambiar para romper los patrones no deseados y no rentables de pensamiento y comportamiento. Cuando uno es su propio coach de trading, aprende a pensar, pero también a pensar sobre lo que piensa. Incorpora a diario una visión fresca de ti mismo y de los mercados para recoger nuevas ideas, cuestionarte las desfasadas y aprovechar fuentes de energía e inspiración que de otra manera permanecerían ocultas en la rutina. Al igual que sucedió con mi aventura en el barrio de Queens, puede que descubras que los cambios más exóticos sacan de ti las mejores adaptaciones.

CONSEJO DE COACHING

Muchas veces son las visiones del mercado que más menospreciamos las que más en serio debemos tomar, porque en algún nivel las encontramos amenazadoras. Busca la opinión de aquellos con los que no estés muy de acuerdo y pregúntate qué es lo que verías en los mercados si esa opinión demostrara ser cierta. Si sueles descartar rápidamente una perspectiva de mercado, revísala de nuevo. No necesitarás estar tan a la defensiva si no percibes algo factible —y peligroso— en las perspectivas que estás descartando.

LECCIÓN 5: Transforma la emoción en trance-formación

Cuando los traders buscan un coach, generalmente les preocupa un estado emocional en particular que afecta a su toma de decisiones: enfado, frustración, ansiedad o duda. Su objetivo es cambiar cómo se sienten, pero no saben cómo conseguirlo. A veces los traders incluso ven sus emociones como aspectos fijos de su personalidad que no pueden cambiar: «Yo soy así».

Es cierto que nuestra personalidad y nuestro carácter afectan a la manera en que experimentamos el mundo. También juegan un papel im-

portante a la hora de definir el rango de nuestras emociones. Algunas personas sienten las cosas —buenas y malas— muy intensamente; otras son bastante equilibradas. El neuroticismo, la tendencia a experimentar emociones negativas, es uno de los cinco rasgos de personalidad identificados por los investigadores. Como todos los rasgos, tiene un fuerte componente hereditario. Aunque nos gusta pensar que somos los maestros de nuestro destino, la triste realidad es que buena parte de nuestra experiencia emocional nos viene de nacimiento.

¿Significa esto que no podemos cambiar cómo nos sentimos en situaciones concretas? Para nada. Si los métodos psicológicos pueden ayudar a las personas a superar el estrés postraumático y los desórdenes de ansiedad, entonces pueden ayudarnos a dominar nuestros sentimientos en situaciones normales de la vida. No podemos cambiar nuestra personalidad, al menos en su mayor parte, pero *sí podemos cambiar cómo se expresan nuestras personalidades*.

Muchos traders caen en la trampa de intentar controlar los sentimientos con pensamientos. Intentamos convencernos a nosotros mismos de que deberíamos sentirnos mejor o de otra forma. Pero esto no suele funcionar. Cuando alguien llora por alguna pérdida, decirle que va a estar bien realmente no cambia lo que está experimentando. Los sentimientos expresan una realidad psicológica; afirmar una realidad lógica ignora el significado personal de la situación. Los sentimientos son sorprendentemente refractarios a la fuerza de voluntad: si fuese posible sentirse de forma distinta —y convencernos a nosotros mismos para sentirnos de forma distinta— simplemente queriéndolo, no harían falta muchos psicólogos en el mundo.

Si eres tu propio coach de trading, *un buen punto de inicio es la perspectiva de que los sentimientos contienen información*. Las investigaciones en neurociencia cognitiva han descubierto que la emoción es un componente esencial de la toma de decisiones racional. Cuando el cerebro está dañado y se vuelve incapaz de procesar las emociones, el resultado es un comportamiento completamente desconectado de la realidad. Tu objetivo de trading no es eliminar los sentimientos relacionados con las dificultades en el trading —una estrategia con la que solo conseguirás impedir su resolución— ni tampoco actuar ciegamente en función de las mismas. Al contrario, el paso más constructivo que puedes dar para cambiar un sentimiento es reconocerlo y extraer su información vital.

Los sentimientos nos informan sobre nuestras valoraciones de nosotros mismos, los demás y el mundo.

Las investigaciones de James Pennebaker, un profesor de la Universidad de Texas, son notables al respecto. Él y sus colegas descubrieron que escribir en un diario o hablar en voz alta durante media hora al día tenían un efecto positivo al permitir a las personas sobrellevar naturalmente las circunstancias emocionales difíciles, incluyendo traumas y crisis. Cuando hacemos explícitos los sentimientos implícitos, los vemos desde otros ángulos y los ponemos en un contexto diferente. Por ejemplo, alguien que ha estado enfadado y frustrado consigo mismo por un mal rendimiento en su trading podría escribir extensamente sobre estos pensamientos y sentimientos. A medida que escribe —y vuelve a leer lo que ha escrito— de repente se da cuenta: «¡Vaya! Estoy siendo durísimo conmigo mismo. ¡No soy tan malo!». Gracias a ello, es capaz de moderar su diálogo interno negativo y volver a centrar su atención en los mercados.

Cuando no admitimos las emociones, perdemos su información y por tanto la oportunidad de cambiar de perspectiva. El trader frustrado e indignado que deja a un lado sus tensiones y avanza ciegamente se encuentra estas activadas fácilmente al día siguiente. Esto sucede en particular cuando las frustraciones son desencadenadas inicialmente por errores de trading. Recientemente me encontré con un trader que había estado operando en contra de una tendencia en el mercado durante toda la mañana, frustrándose durante el día y perdiendo el control a última hora de la tarde. Si el trader hubiese utilizado la frustración para examinar su operativa, habría podido seguir la tendencia y haber ganado un dinero considerable. Ignorar las emociones no las cambia. Resulta irónico, pero reconocerlas y aceptarlas, dejando que se expresen libremente, permite la

Los sentimientos nos informan sobre nuestras valoraciones de nosotros mismos, los demás y el mundo.

Las investigaciones de James Pennebaker, un profesor de la Universidad de Texas, son notables al respecto. Él y sus colegas descubrieron que escribir en un diario o hablar en voz alta durante media hora al día tenían un efecto positivo al permitir a las personas sobrellevar naturalmente las circunstancias emocionales difíciles, incluyendo traumas y crisis. Cuando hacemos explícitos los sentimientos implícitos, los vemos desde otros ángulos y los ponemos en un contexto diferente. Por ejemplo, alguien que ha estado enfadado y frustrado consigo mismo por un mal rendimiento en su trading podría escribir extensamente sobre estos pensamientos y sentimientos. A medida que escribe —y vuelve a leer lo que ha escrito— de repente se da cuenta: «¡Vaya! Estoy siendo durísimo conmigo mismo. ¡No soy tan malo!». Gracias a ello, es capaz de moderar su diálogo interno negativo y volver a centrar su atención en los mercados.

Cuando no admitimos las emociones, perdemos su información y por tanto la oportunidad de cambiar de perspectiva. El trader frustrado e indignado que deja a un lado sus tensiones y avanza ciegamente se encuentra estas activadas fácilmente al día siguiente. Esto sucede en particular cuando las frustraciones son desencadenadas inicialmente por errores de trading. Recientemente me encontré con un trader que había estado operando en contra de una tendencia en el mercado durante toda la mañana, frustrándose durante el día y perdiendo el control a última hora de la tarde. Si el trader hubiese utilizado la frustración para examinar su operativa, habría podido seguir la tendencia y haber ganado un dinero considerable. Ignorar las emociones no las cambia. Resulta irónico, pero reconocerlas y aceptarlas, dejando que se expresen libremente, permite la transformación.

¿Significa esto que deberíamos dar rienda suelta a lo que sea que estemos experimentando? No: las investigaciones psicológicas también sugieren que una expresión desmedida de la emoción interfiere en la concentración y el rendimiento. Simplemente gritar cuando estamos enfadados o hacer pucheros cuando estamos desanimados no contribuye en nada a alterar los sentimientos, y ciertamente no nos ayuda a resolver las situaciones responsables del enfado. El trader del que acabo de hablar se pasó buena parte de la tarde jadeando, pero nunca resolvió su enfado. Actuar de forma refleja en respuesta a esas emociones no hace

sino reforzarlas; no se puede superar la frustración comportándose de forma frustrada.

Actuar a ciegas o responder impulsivamente a una emoción es tan poco productivo como ignorarla; ambas conductas impiden aprender de la información que albergan nuestros sentimientos.

La idea, entonces, es transformar el sentimiento, no ignorarlo ni tampoco regodearse en el mismo. Una forma de hacer esto es reemplazar un estado emocional por otro: reemplazar un sentimiento por otro, no un sentimiento por un pensamiento.

En mi libro *La psicología del trading* explico cómo utilizo la música de Philip Glass para entrar en un estado meditativo y en una experiencia transformadora. En realidad, cualquier estímulo que evoque una atención tranquila y centrada puede ser una herramienta eficaz para cambiar las emociones. La clave es evocar y mantener el estado de Yoda —el enfoque tranquilo— durante los periodos de mucha frustración o desánimo. El *biofeedback* puede ser especialmente útil a este respecto, incluyendo aplicaciones informáticas que proporcionan un *feedback* en tiempo real sobre tu éxito a la hora de mantener el estado de conciencia alterado. Es prácticamente imposible mantener un estado de ánimo agitado —ira, ansiedad y estrés— cuando conservas la tranquilidad y la concentración. Aún mejor: en un estado relajado, descubrirás perspectivas e ideas que no están disponibles mientras te hallas inmerso en el modo lucha o huida.

Un ejercicio que recomiendo a los traders es dibujar dos termómetros, uno al lado del otro en una hoja de papel, y a continuación imprimir unas cuantas copias de la hoja. Un termómetro registra la temperatura emocional con respecto a la frustración; el otro registra la temperatura con respecto a la confianza. La hoja está al lado de tu puesto de trading; todo lo que necesitas es hacer una marca en cada termómetro para indicar lo frustrado y lo confiado que te encuentres en ese momento.

Será cuando estemos más frustrados, pero también más confiados, cuando probablemente tomaremos nuestras peores decisiones y faltaremos a nuestros principios de trading. Si te exiges a ti mismo «tomarte la temperatura emocional» en cada sesión de trading, creas un mecanismo para identificar tu estado mental antes de que puedas perjudicar tu rendimiento de trading.

Cuando tengas identificada una elevada temperatura de frustración, una regla automática recomendable es tomarte unos minutos alejado de la pantalla y entrar en una trance-formación (una transformación mediante un estado de trance o concentración intensa). Esto puedes hacerlo regulando la respiración —haciéndola particularmente profunda y lenta— y focalizándote en algo que capte tu atención: música, cualquier imagen mental o una foto que tengas cerca. Si ralentizas tu cuerpo y apartas la atención de aquellas situaciones que puedan hacer subir tu temperatura emocional, puedes cambiar tu estado y hacer que sea más fácil actuar de forma tranquila y planificada. Con la práctica, esto puede conseguirse en unos minutos, cortocircuitando muchos patrones disruptivos antes de que te lleven a tomar malas decisiones de trading.

La clave es mantenerte consciente de tu estado emocional durante el día. Los termómetros te pueden ayudar de forma fácil y visual a convertirte en tu propio observador... y coach.

CONSEJO DE COACHING

Encontrarás ideas sobre la respiración en el capítulo 9. Mike Bellafiore, de SMB Capital, explica cómo él y su socio Steve Spencer enseñan a los traders en su misma oficina a respirar como parte de su preparación para el trading. Según quienes practican la meditación, el autocontrol emocional comienza con el control físico.

LECCIÓN 6: Encuentra los espejos adecuados

Un espejo es un objeto que nos muestra nuestra propia imagen. Gracias a los espejos, sabemos qué aspecto tenemos. Sin embargo, nuestra propia imagen comprende muchas más cosas que nuestro mero reflejo físico. *Y eso es porque prácticamente todas nuestras experiencias sirven de espejo psicológico.* Nos vemos a nosotros mismos reflejados en la influencia que tenemos en nuestro entorno. Como resultado, una buena autoestima es en gran parte consecuencia de encontrar los espejos más adecuados en la vida.

Comencemos con las relaciones sentimentales. Cuando seleccionamos la pareja adecuada, elegimos a alguien que nos conoce y nos valora. Ese amor y ese apoyo evolucionan; al devolvernos constantemente el re-

flejo, constituyen una profunda afirmación del yo. Asimismo, los padres continuamente reflejan la identidad de un niño: «¡Qué chico más bueno eres!» y «¡Qué chica más inteligente!». *Nuestro diálogo interior nace de esas conversaciones que tienen lugar a una edad muy temprana: interiorizamos las voces de las relaciones importantes.*

Esta es la razón por la que las relaciones tóxicas son tan perjudiciales. Compartir la vida con una pareja que nos ataca o nos desprecia —o a la que simplemente no le importamos— o tener que aguantar a unos padres negligentes supone mirarnos una y otra vez en un espejo distorsionado. Con el tiempo, los niños absorben las imágenes distorsionadas y ya no se sienten dignos de ser queridos, seguros e importantes. Debido a estas imágenes distorsionadas de sí mismos, en el futuro seleccionan parejas que validen sus identidades, encontrando tristemente a otras personas que repiten los mensajes y las experiencias del pasado. Es por ello que los niños que han sufrido abusos terminan en relaciones tóxicas, y es por ello que las personas inseguras terminan en matrimonios complicados.

No obstante, aunque las relaciones puedan ser nuestros espejos psicológicos más poderosos, dada su intensidad emocional y su continua influencia, están lejos de ser los únicos determinantes de la autoimagen. El Principio de Devon, sobre el que escribí en el blog *TraderFeed*, capta la idea de que *todo* lo que hacemos es un espejo psicológico. Cuando mi hija Devon tenía que hacer algún trabajo que no le gustaba, encontraba que el trabajo era frustrante y, en consecuencia, se sentía incompetente. Cuando se dedicaba a algún trabajo que le gustaba tanto que no experimentaba la sensación de estar trabajando, se sentía realizada y ganaba confianza. El mejor trabajo apela a nuestros intereses y valores, emparejando nuestras habilidades con desafíos. Día tras día, rendir eficazmente en un trabajo que nos importa genera experiencias que nos reflejan imágenes de competencia y valía. A la inversa, cuando estamos realizando un trabajo sin sentido que no supone un desafío para nuestras habilidades, es difícil sentir algo que no sea aburrimiento e indiferencia. *Gran parte de nuestro éxito profesional consiste en encontrar los espejos correctos*; es mucho más fácil llegar arriba cuando se está subiendo por las escaleras adecuadas.

Para mi trabajo como psicólogo, no hay espejo más importante que ser una influencia positiva significativa en la vida de las personas, particularmente cuando llego a conocerlas bien y me encariño con ellas. Disfruto dando una charla para una gran audiencia o escribiendo un artículo que pueden leer muchas personas, pero lo que de verdad me satisface es escu-

char a alguien decir que encuentra mis ideas genuinamente valiosas. Y, para ser sincero, encuentro mucho más gratificante ayudar a una única persona con terapia o coaching que hacer una presentación en un gran auditorio. Cuando una persona transforma su vida mediante el coaching o la terapia, se crea un espejo que valida y mejora a ambos participantes en la relación de ayuda. He tenido más éxito cuando me he sumergido en estas experiencias en las que se produce un reflejo positivo, y menos éxito cuando me he dedicado a actividades que, al final, ofrecen un sentido limitado del yo.

Cuando actúas como tu propio coach, el reto es estructurar el aprendizaje y el desarrollo para que el trading en sí se convierta en una experiencia que refleje una creciente confianza y competencia. Muchos traders limitan el coaching a mantener un diario y luego limitan su diario a repasar todas las cosas que han hecho mal. En consecuencia, el *self-coaching* se convierte en poco más que crítica de uno mismo. ¿Qué ve un trader reflejado cuando el enfoque del diario es negativo? ¿Qué se reflejaría si contratásemos a un profesor o coach que solo aportase críticas? Con el tiempo, este coaching fracasaría, reforzando un sentimiento de incompetencia y fracaso.

Una de las mejores formas de crear espejos positivos es la búsqueda estructurada de objetivos. Cuando nos fijamos objetivos importantes, que suponen un desafío y que son realizables, generamos potenciales experiencias de aprendizaje y éxito. *Cuando hacemos de la fijación de objetivos una característica permanente de nuestra preparación, generamos continuamente oportunidades de tener experiencias emocionales impactantes que nos sirvan de afirmación de nosotros mismos.* Sabemos por las investigaciones psicológicas que estos acontecimientos emocionales se procesan de forma más profunda y duradera que la experiencia normal diaria. Un buen terapeuta crea experiencias vívidas que desafíen a los viejos patrones; asimismo, un buen coach genera experiencias especulares emocionalmente poderosas y positivas para los traders.

Tus metas deberían prepararte para el éxito
y aumentar tu confianza.

Este es tu trabajo: cada día de esta semana tu diario de trading debería incluir un objetivo específico en el que trabajar durante esa sesión de trading, las acciones concretas que emprenderás para alcanzar ese objetivo y

una autoevaluación al final de la sesión para valorar el grado de éxito con respecto a ese objetivo. *El objetivo debería ser un proceso de trading que desees mejorar (es decir, algo sobre lo que tengas control), no una meta de beneficios (que en última instancia no puedes controlar).* Por ejemplo, podría ser aumentar el tamaño de tus posiciones poco a poco, implementar una estrategia para salir de las operaciones por fases o limitar las operaciones a patrones que estén alineados con la tendencia general del mercado. Al final del día, te darás a ti mismo una valoración basada únicamente en la medida en que has conseguido las metas fijadas para ese día. Estas notas puedes ponerlas junto a tu pantalla para reforzar tu rendimiento y tu progreso. Si no consigues una buena nota, mejorar en esa actividad se convierte en tu objetivo para el día siguiente. Si recibes una buena nota, debes fijarte nuevos objetivos para la próxima sesión. La idea es no operar nunca sin trabajar conscientemente en un aspecto de tu operativa.

No basta con fijarse metas; necesitas formas de supervisar tu progreso hacia esas metas y de utilizar esa información para las futuras metas.

Muchos traders solo se fijan metas cuando están operando mal o perdiendo dinero. La idea, sin embargo, es hacer de la preparación y la mejora de ti mismo una parte continua de tu carrera de trading. ¿Por qué? Porque no se trata solo de ganar dinero, sino de crear las experiencias que mantendrán tu sentimiento de competencia y confianza. Piensa en un niño pequeño: no le das *feedback* positivo solo cuando el niño lo está pasando mal. Más bien, tu apoyo y tu amor son continuos, permitiendo al niño mantener una autoimagen constante. En tanto que trader en desarrollo, eres como ese niño pequeño. Tu habilidad para crear experiencias especulares poderosas marcará una diferencia en tu capacidad para mantener el optimismo y el valor de cara a soportar las pérdidas y perseguir las oportunidades activamente.

Anota el siguiente principio: si limitas tus pérdidas, aprovechas tus fortalezas y das pasos concretos hacia el control, cada día de trading puede ser una experiencia positiva, incluso cuando no ganes dinero. No puedes eliminar los días con pérdidas, pero nunca debería haber días que te dejen sintiéndote como un perdedor.

CONSEJO DE COACHING

Cuando prepares tus notas, puntúate en función de tu mejora, no de un estándar exitoso y abstracto (o perfeccionista). Si gestionas tus operaciones hoy mejor que ayer, eso se merece una buena nota. Tu objetivo es mejorar; al centrarte en la mejora, creas unos espejos poderosos para desarrollarte. Las metas relativas, no las absolutas, te llevarán hacia tu punto de destino deseado y te garantizarán un viaje agradable y empoderador.

LECCIÓN 7: Cambia el enfoque

Una valiosa regla psicológica es que si quieres cambiar lo que haces debes cambiar lo que ves. Cómo vemos el mundo influye en cómo respondemos a los acontecimientos de la vida. No reaccionamos tan solo a los mercados, sino también a cómo procesamos esos mercados. Nuestros pensamientos son los filtros entre el trading y el trader.

Muchas veces respondemos de forma exagerada a los mercados, no porque esté ocurriendo nada extraño en los instrumentos con los que estamos operando, sino porque una serie de pensamientos negativos están interfiriendo en nuestro rendimiento. Digamos, por ejemplo, que advierto que los futuros del ES son incapaces de superar sus máximos de la noche anterior en los minutos iniciales de la sesión, a pesar de unas cuantas ráfagas de compras. Entonces observo que los operadores grandes entran en escena mediante la venta con órdenes de mercado. Supongo que no podemos mantener la fuerza y que no se romperán los máximos de la noche anterior. Además, infiero que vamos a volver al rango de precios de ayer y se alcanzará el precio medio de esa sesión. Espero a un rebote al alza en el TICK de la NYSE que no logre producir un nuevo máximo en el precio y utilizo la ocasión para vender los futuros. A medida que la posición se mueve a mi favor, sin embargo, se me ocurre que debería recoger ganancias rápido porque he tenido una semana perdedora hasta ese momento. Entonces un programa de compra entra en el mercado y mi posición sube, reduciendo parte de las ganancias que tenía sobre el papel. Ahora estoy especialmente preocupado y recojo un pequeño beneficio, tan solo para ver cómo el mercado se debilita considerablemente y termina alcanzando mi objetivo de precio inicial.

¿Qué ha ocurrido en este escenario? La ansiedad ha interferido en mi rendimiento, convirtiendo un buen plan de trading en uno malo. Pero la ansiedad no tiene nada que ver con el comportamiento del mercado: el mercado no hizo absolutamente nada para contradecir mi idea. De hecho, cuando el programa de compra hizo subir el índice de futuros brevemente, ¡el mercado me estaba dando una oportunidad perfecta para añadir una segunda unidad a mi operación! No solo perdí la oportunidad de beneficiarme de una buena idea, sino que además perdí la oportunidad de sacar una buena tajada. A menudo, mantener unas pequeñas pérdidas y conseguir unos pequeños grandes beneficios genera rentabilidad a largo plazo.

Los problemas de muchos traders se manifiestan en la forma en que manejan las oportunidades, no en las pérdidas.

A veces la ansiedad es una respuesta legítima y apropiada ante un mercado que se comporta de forma violenta e inesperada. Al fin y al cabo, como señalo en mi blog, la ansiedad es la respuesta adaptativa de nuestro cuerpo a un peligro percibido. Pero el peligro puede ser una función de la percepción, no la realidad objetiva. Inicio mis operaciones inmerso en la actividad del mercado, formulando posibilidades y ejecutando bien una idea. En algún instante, sin embargo, mis pensamientos se desvían del mercado actual y en su lugar se centran en cuánto dinero he perdido durante la semana hasta ese momento. Esa pérdida de concentración crea una sensación de peligro y amenaza. En vez de responder al mercado, ahora estoy reaccionando a mis propias preocupaciones sobre la rentabilidad. Mi proceso mental me ha sacado de la inmersión en el mercado y finalmente hace que no opere como debería.

En frío, en un momento de calma, puedo ver claramente que la validez de mi plan/idea de trading no tiene nada que ver con la manera en que he operado en los últimos días. Si introduzco preocupaciones por la rentabilidad en mi operativa, sin embargo, entonces dejo que lo que veo afecte a lo que hago. Ya no estoy concentrado en el mercado. Estoy respondiendo a mis propias incertidumbres e inseguridades.

¿Cómo podemos cambiar nuestra concentración y permanecer fieles a nuestros planes y a la actividad objetiva del mercado? El primer paso es reconocer nuestros desencadenantes. Estos son los pensamientos y las preocupaciones por el rendimiento, que interfieren normalmente en nuestra operativa. Las preocupaciones por la rentabilidad son un desencadenante;

la excitación ante una previsión de beneficios podría ser otro. Cualquier cosa que te haga pensar sobre lo bien o lo mal que vas es un desencadenante que puede sacarte de tu zona. Cuando conoces tus desencadenantes, estás en una posición mucho mejor para interceptarlos cuando lleguen y tratarlos de la misma forma en que tratarías cualquier otra distracción, como por ejemplo el ruido de la calle más allá de la ventana.

En otras palabras, *no son los pensamientos sobre el rendimiento los que eliminan tu concentración, sino tu identificación con esos pensamientos*. Esta es una distinción importante. Todos experimentamos pensamientos que nos distraen de vez en cuando. Sin embargo, cuando nos identificamos con esos pensamientos, estos se convierten —no nuestros mercados, ni nuestros planes— en nuestro centro.

Los pensamientos negativos son inevitables;
la cuestión es si compras cuando los tienes.

La meditación puede ser un ejercicio muy útil. Uno de los objetivos de la meditación es ayudarnos a calmar nuestra mente manteniendo un único punto de concentración y dejando a un lado todo el diálogo interno y los impulsos que nos distraen. Una simple adaptación de la meditación que puedes probar es tomarte 15 minutos antes de comenzar a operar y sentarte cómodamente, respirando lenta y rítmicamente con el diafragma. Entonces, manteniendo esa posición, concentra tu atención en escuchar música instrumental tranquila con unos auriculares. Debes concentrarte lo máximo posible en la música; tan pronto como tu mente se disperse, tráela de nuevo a la música y a los sonidos de los distintos instrumentos.

Cuando seas capaz de mantener esa concentración durante algunos minutos, recuerda deliberadamente tus mayores preocupaciones por tu rendimiento, *mientras permaneces sentado, concentrado y respirando rítmica y profundamente*. Evoca las preocupaciones de una en una (por ejemplo, pensamientos o miedos sobre tu rentabilidad reciente) y a continuación olvídate de esos pensamientos y vuelve a concentrarte en la música. En vez de permitir que te sorprendan los pensamientos, recuérdalos intencionadamente y acto seguido ejercítate en apartarlos de tu mente, mientras permaneces calmado y concentrado. Podrías incluso guiarte a ti mismo a través de imágenes mentales mientras respiras de forma lenta y profunda, imaginándote que tus pensamientos negativos son desperdicios que decides tirar al cubo de la basura. En lugar de evitar tus pensamientos

negativos, piensa en los mismos como tu propia basura y a continuación visualízate sacando la basura.

Haz esto todos los días durante unos pocos minutos y podrás prepararte para controlar los patrones de pensamiento negativos. Y aún más importante: desarrollarás la capacidad para convertirte en un observador de esos pensamientos, en vez de identificarte con ellos. Cuando eres capaz de observar algo sobre ti mismo, inmediatamente introduces un elemento de distancia psicológica. Incluso los pensamientos y sentimientos más negativos no pueden desencadenar comportamientos no deseados si no te identificas con ellos. La meditación diaria es una poderosa estrategia para que construyas tu propio observador interno y des continuidad a un proceso de cambio.

CONSEJO DE COACHING

Siempre que te sorprendas a ti mismo pensando en los beneficios y las pérdidas mientras operas —cuánto estás ganando o perdiendo—, pide un tiempo muerto, respira profunda y rítmicamente varias veces y explica en voz alta lo que estás viendo en los mercados en ese momento. Tu objetivo es centrarte en el mercado, no en ti mismo. Al asociar repetidas veces un estado de calma y relajación con una intensa concentración en el mercado, podrás desarrollar un hábito positivo y asegurarte de que tu cuerpo mantiene a la mente a raya.

LECCIÓN 8: Crea guiones para cambiar de vida

Hay un reto asociado con la realización de cambios en nuestras vidas que me recuerda al dilema del huevo y la gallina. Para cambiar un patrón de comportamiento, necesitas ser capaz de salir de ese patrón. Sin embargo, si tuvieses la capacidad de evitar operar según esos patrones, ya no necesitarías cambiar.

Este dilema constituye una barrera habitual para los traders a los que les gustaría ser sus propios coaches de trading pero que no saben cómo abandonar los patrones problemáticos que repiten semana tras semana, mes tras mes.

Para apreciar cómo podemos convertir nuestros viejos patrones problemáticos en unos nuevos positivos, necesitamos entender algo de teatro. Específicamente, resulta útil *comenzar a pensar en la vida bajo la perspectiva de los distintos roles que desempeñamos durante las representaciones de esta.* «El mundo entero es un escenario», dijo Shakespeare, y somos la suma de los roles que representamos en ese escenario.

Algunos de nuestros roles en la vida son algo automáticos y simplemente leemos el guion. Seguramente aprendimos esos roles muy temprano y durante años nos pueden haber funcionado bien. Como resultado, hemos *aprendido en exceso* esos roles. Por ejemplo, puede que aprendiésemos a atraer la atención de nuestros padres quejándonos o dando la lata y rompiendo las normas. Con el tiempo, esos comportamientos pueden cristalizar en roles fijos: automáticamente nos quejamos o reaccionamos a la frustración en los momentos de conflicto personal. Lo que funcionó en la infancia proporcionándonos atención, ahora funciona en contra nuestra interfiriendo en nuestras carreras y nuestras relaciones sentimentales.

Muchos problemas de trading muestran esa misma característica: representamos los mismos roles una y otra vez. Comenzamos operando cuidadosa y conscientemente. Entonces perdemos dinero y nos frustramos. Debido a la frustración, rompemos nuestras reglas de trading, ignoramos nuestros puntos de *stop-loss* y sufrimos importantes pérdidas. Entonces sentimos un gran alivio al salir de las posiciones perdedoras y redoblamos nuestra determinación para operar cuidadosa y conscientemente, hasta la próxima vez que nos volvamos a frustrar. ¿Es esto en realidad tan diferente de las parejas que desean llevarse bien, pero entonces se frustran, discuten y se pelean hasta el punto de estar dispuestas a romper la relación, tan solo para experimentar alivio cuando hacen las paces y se prometen con más fuerza que nunca que van a dejar de hacerse daño mutuamente? ¿O de la persona que jura que dejará de apostar, tan solo para hacer una excepción perder dinero y a continuación salir una vez más del casino sintiéndose aliviado e insistiendo en que no volverá?

El trading requiere una mente libre para poder procesar los datos y seleccionar la acción apropiada. Pero ya no tenemos una voluntad libre si estamos reviviendo mecánicamente guiones del pasado.

Una perspectiva dramatúrgica sugiere que estos patrones repetitivos son representaciones —representaciones cíclicas— de *roles* que hemos

aprendido a lo largo de nuestras vidas: el rol de la persona que no tiene dónde caerse muerta y que lucha por tener éxito, el rol de la esposa ofendida, el rol de la persona independiente que se niega a someterse a las reglas, y así sucesivamente. Un trader con el que trabajé creció en un hogar sobreprotector y controlador. Cuando era adolescente se rebeló y en consecuencia le molestaba cualquier limitación a su comportamiento. Su violación de las reglas en las relaciones (monogamia) y en el trading (las reglas de gestión del riesgo de su firma) le llevaron a un fracaso después de otro. Estaba viviendo según un guion que solo podía darle finales infelices.

Pero si podemos adquirir guiones mediante las relaciones que hemos tenido, entonces seguro que también podemos cultivar otros nuevos asumiendo nuevos roles. Un trader con el que trabajé se consideraba a sí mismo descuidado e indisciplinado. Esto se reflejaba no solo en su operativa, sino también en su forma física y en el estado de su vivienda. Hizo un gran cambio cuando se apuntó a un gimnasio y contrató a un entrenador personal. Las clases y las sesiones de ejercicios le pusieron en forma y facilitaron una estructura a sus esfuerzos de mejora. Como empezó a experimentar más energía —y cómo subía su autoestima al ponerse en forma—, espontáneamente tomó la iniciativa de limpiar su vivienda y perfeccionar sus reglas de trading. Las sesiones con el entrenador le proporcionaron un nuevo guion y experiencias positivas que reflejaban una nueva identidad. *Al representar un nuevo rol, se experimentó a sí mismo de una forma nueva, y esto afectó a una serie de áreas en su vida.*

He aquí otro ejemplo: durante años solía ser impaciente, conmigo mismo, con los demás, con el trading e incluso con el ritmo de los cambios en mis pacientes. Cuando Margie y yo tuvimos dos hijos, me encontré en un nuevo rol que no me permitía ser impaciente si quería ser un buen padre. Como estaba claro que nuestros hijos tenían personalidades muy distintas de la mía, hube de encontrar otras maneras de comunicarme con ellos. El nuevo rol como padre paciente me proporcionó una diversidad de experiencias; a partir de entonces me fui volviendo más paciente en una variedad de situaciones, ya fuese al volante de un coche o durante la terapia con un cliente que se sentía atascado. El nuevo papel generó nuevos guiones positivos. Con el espejo favorable de muchos años ejerciendo de padre, realmente ha cambiado la manera en que me veo a mí mismo. Ahora considero que soy una persona relativamente calmada y paciente: se ha convertido en una parte integral de mi identidad.